Manual de buenas prácticas para vender más

Tutorial básico para vendedores

José Abellón

sobre hablar

- Evita los monólogos, mantén una conversación
- Procura no hablar más de la cuenta
- Recuerda, el silencio forma parte del diálogo
- Escucha, entiende y comprende
- No hables sin saber o sin estar seguro de lo que dices
- Pregunta antes para obtener información sobre algo
- Da tiempo para escuchar, no hables deprisa
- Vocaliza bien y sobre todo no grites

sobre tu producto

- Estudia tus productos en profundidad
- Interioriza el catálogo o porfolio de productos
- Fija en tu mente tu producto estrella, vaca, perro y ¿?
- Conoce ventajas y también inconvenientes del producto
- Traduce las ventajas a beneficios para el cliente
- Prepara argumentos para las objeciones
- Ten en mente productos alternativos o sustitutos
- Maneja con soltura precios, márgenes y descuentos

sobre el cliente

- Interésate por su negocio y también por su persona
- Pregúntale por sus problemas sin creárselos
- Averigua cuáles son sus necesidades
- Ponte en su lugar, empatiza con él
- Respeta su tiempo, no le interrumpas
- Ayúdale a comprar tus productos, asesórale
- Respeta sus tiempos, déjale pensar
- No discutas mejor razona con él

sobre el mercado

- Averigua quiénes son tus competidores
- Interésate por los productos de la competencia
- Descubre ventajas e inconvenientes del competidor
- Compárate con ellos y establece las diferencias
- Conoce cómo actúan ellos en el mercado
- Quiénes son sus clientes y qué opinan de su proveedor

sobre la estrategia

- No seas cazador, mejor sé agricultor
- Cultiva una relación ínter-profesional con el cliente
- Gánate su confianza, crea un vínculo
- Conviértete para él en un consultor de tu sector
- Piensa en el medio largo plazo, busca fidelizar
- Practica el *"win-win",* no engañes
- Sé emocionalmente inteligente, gestiona tus emociones
- Pon en marcha la inteligencia comercial

sobre ti

- Recuerda, la primera impresión es la que cuenta
- Procura ir aseado, cuida tu imagen
- Sé amable y educado, con el cliente y con su personal
- Sonríe transmite confianza, estrecha su mano
- Cuando le hables mírale a la cara
- No gesticules demasiado, ojo a los aspavientos
- No invadas el espacio del cliente, mantén la distancia
- Y sobre todo, deja tu teléfono en el coche

Manual de buenas prácticas para vender más

Tutorial básico para vendedores

Puedes formular consultas o contactar en:

Blog: www.comovenderhoy.com

e-mail: jose.abellon@comovenderhoy.com

Twitter: www.twitter.com/formador_ventas

Facebook: www.facebook.com/formadorjoseabellon